

20  
25

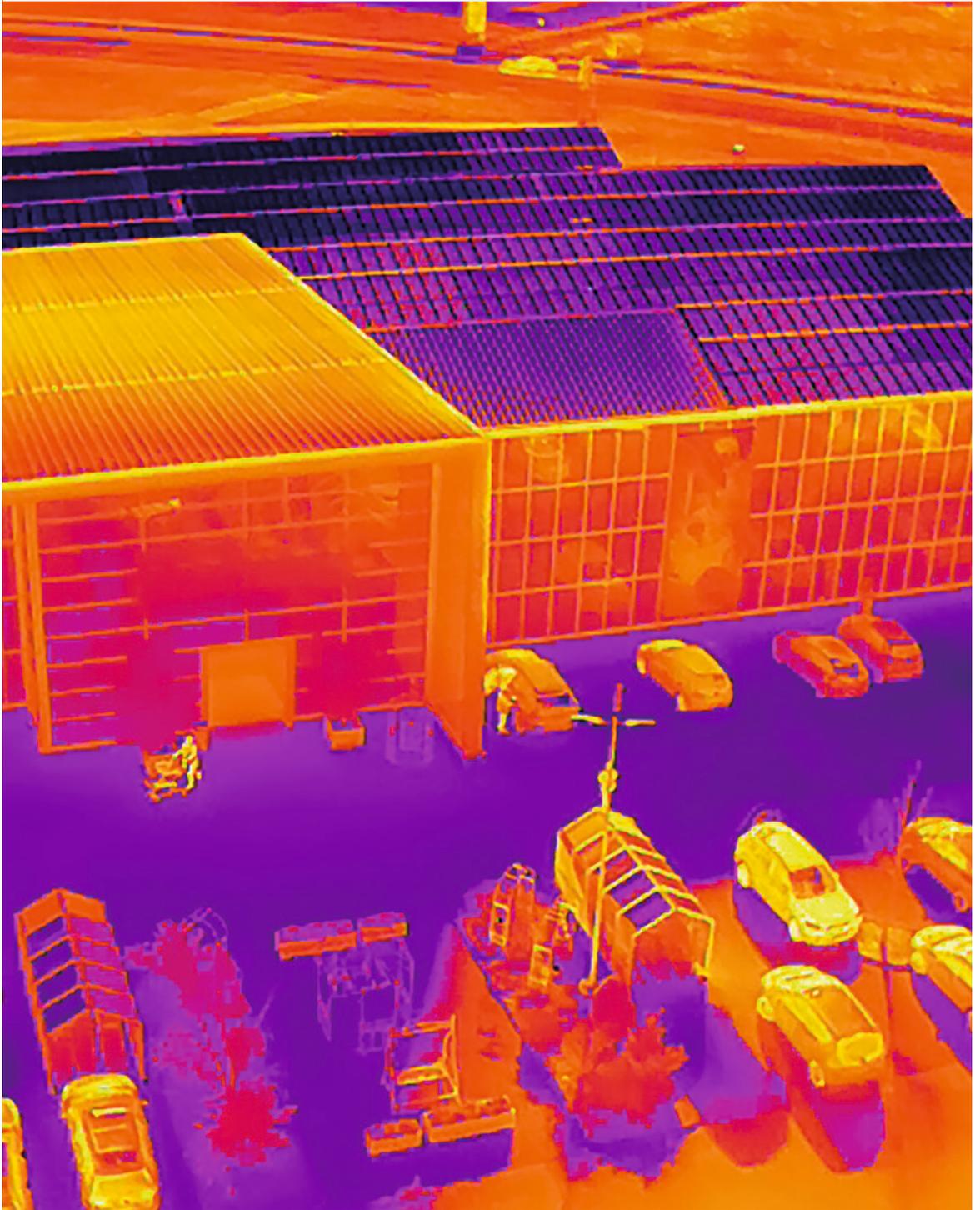
# MITGLIEDER MAGAZIN

Ihre Meinung  
**MITGLIEDERBEFRAGUNG**

Ihre Zukunft  
**NEUE TECHNOLOGIEN**

Ihr Schutz  
**RISIKEN REDUZIEREN**

**PRÄZISION AUS DER LUFT**  
NEUE PERSPEKTIVEN DURCH 3D- UND THERMOGRAFIESCANS.



**GARTENBAU  
VERSICHERUNG**





## 10 **INNOVATIONEN, DIE UNS WEITERBRINGEN**

Hier erfahren Sie, warum sich die Gartenbau-Versicherung am Start-up wirfliegendrohne.de beteiligt und welche Vorteile sich daraus für die Versicherungsgemeinschaft ergeben.

## 18

### **JEDE MESSE BRINGT IMPULSE**

Als Teil der grünen Branche ist die Gartenbau-Versicherung auf vielen Messen und anderen Branchen-events für Sie präsent.

## 4 **NEWS**

Exzellente Bewertung, Einladung ins Mitgliederportal, neue Mitgliedervertreter und praktische Tipps aus Wiesbaden.

## 12 **30 JAHRE AGRORISK-GRUPPE**

Ein Interview mit den Vorstandsvorsitzenden der Vereinigten Hagel und der Gartenbau-Versicherung zeigt die Stärke dieser Partnerschaft auf.

## 20 **WIR SIND FÜR SIE DA**

Unsere Risikoberater sind als Ansprechpartner vor Ort für unsere Mitglieder da.

## 6 **SCHADENRÜCKBLICK 2024**

Ob klimatisch bedingt, durch technische oder sonstige Gründe verursacht: Die Risiken und Herausforderungen im Gartenbau sind komplex und vielfältig.

## 14 **TIPPS ZUR RISIKOPRÄVENTION**

Der beste Schaden ist der, den man durch kluge Prävention vor vorneherein verhindern konnte. Wir geben Ihnen hierzu eine ganze Reihe wertvoller Tipps.

## 24 **MITGLIEDER-BEFragung**

Die Ergebnisse der länderübergreifenden Mitgliederbefragung im Herbst 2024 bestätigen uns und zeigen auf, wo wir uns weiter verbessern können.

## 8 **BRANDSCHUTZ MINIMIERT DAS RISIKO**

Wer die Brandrisiken in seinem Betrieb genau kennt, kann diese gezielt minimieren und sich gegen die Folgen angemessen absichern. Unsere Risikoberater helfen dabei.

## 16 **GRENZENLOS VERSICHERT - EIN BLICK NACH ITALIEN**

Als Gartenbau-Versicherung sind wir in neun Ländern Europas vertreten. In dieser Ausgabe widmen wir uns Italien.



### **IMPRESSUM**

**Herausgeberin:**  
**Gartenbau-Versicherung VVaG**  
Von-Frerichs-Str. 8,  
65191 Wiesbaden,  
service@gevau.de,  
www.gartenbau-versicherung.de

**Druck:** Druckerei Bode, 65201 Wiesbaden, www.bode-druckerei.de  
**Text:** Ulla Ruths, Kathrin Schieferstein, Christina Guerrini  
**Kreation:** kraftundadel Werbeagentur, 65183 Wiesbaden, www.kraftundadel.de

© **Gartenbau-Versicherung 2025**

**Bildrechte:** Gartenbau-Versicherung



*Dr. Dietmar Kohlruss und Christian Senft*

## ZUKUNFTSFÄHIGE STRATEGIEN

**Die zuverlässige Absicherung unserer Mitgliedsbetriebe ist für uns das Wichtigste. Wir richten all unser Handeln und all unsere Strategien danach aus. Heute und in Zukunft.**

### **Liebe Mitglieder unseres Versicherungsvereins,**

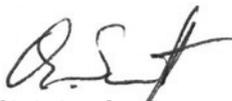
unsere Mitgliederbefragung, die wir erneut im letzten Herbst mit der Assekurata Solutions GmbH durchgeführt haben, hat gezeigt: Ihre Zufriedenheit mit uns ist auf vielen Ebenen auf konstant hohem Niveau. Das freut uns sehr und wir danken für Ihr Vertrauen! Dass wir uns auf dem Erreichten ausruhen, steht jedoch nicht zur Debatte. Wir arbeiten kontinuierlich daran, unseren Mitgliederservice weiter zu optimieren und Ihren Anforderungen gerecht zu werden.

Seit unserer Gründung 1847 stehen wir für Solidarität und Loyalität im Gartenbau. Das Prinzip der Gegenseitigkeit macht uns gemeinsam stark. Und es verbindet uns mit der Vereinigten Hagelversicherung VVaG, mit der wir seit 30 Jahren unter dem Dach der AGRORISK®-Gruppe eine strategische Partnerschaft pflegen. Unser gemeinsames Ziel: Wir wollen unsere Mitglieder auch in Zukunft zuverlässig absichern und die Berufsstände Gartenbau und Landwirtschaft nachhaltig unterstützen.

Auch die internationale Ausrichtung der Gartenbau-Versicherung dient diesem Zweck. Die Zahl der Gartenbaube-

triebe am deutschen Markt sinkt massiv. Zugleich haben wir unsere finanzielle Stabilität erfreulicherweise weiter ausgebaut, weil wir das Risiko streuen und uns auf dem europäischen Markt etabliert haben. 2024 war in dieser Hinsicht ein Wendepunkt: Erstmals hat die Gartenbau-Versicherung mehr Geschäft im Ausland generiert als in Deutschland und ihre Positionierung als europäischer Spezialversicherer untermauert. Zudem hat die 2024 im Vergleich zu Deutschland deutlich bessere Schadenquote im Ausland zu einem Ausgleich beigetragen.

Zu unserer Strategie gehört es auch, technologische Innovationen zu verfolgen, frühzeitig zu erkennen, welche Mehrwerte sie für unsere Versicherungsgemeinschaft bieten – und diese dann auch konsequent zu nutzen. Vertrauen Sie darauf: Die Gartenbau-Versicherung wird auch in Zukunft als verlässlicher Partner an Ihrer Seite stehen.

  
Christian Senft

  
Dr. Dietmar Kohlruss

# NEWS

## WISSENSWERTES RUND UM DIE GARTENBAU-VERSICHERUNG.

*Wir begrüßen neue Mitgliedervertreter, freuen uns über eine exzellente Bewertung, gratulieren der Unternehmerpersönlichkeit des Jahres zum TASPO Award und geben Ihnen Tipps rund um Versicherungsschutz und Schadenabwicklung.*



Gartenbau-Versicherung  
wieder **EXZELLENT**  
bewertet.

Die Gartenbau-Versicherung wurde 2024 im Assekurata-Rating erneut mit dem Gesamturteil „A++/Exzellente“ ausgezeichnet. „Wir freuen uns sehr darüber! Dieses Ergebnis bestärkt uns auf allen Ebenen“, so Vorstandsvorsitzender Christian Senft. Er sieht darin auch eine Würdigung der engen Bindung zu den Mitgliedern und der schnellen Schadenregulierung, die die Gartenbau-Versicherung seit jeher auszeichnen. Das Unternehmensrating bewertet Kriterien wie Sicherheit, Erfolg, Kundenorientierung, Wachstum und Attraktivität im Markt. Parallel zum Rating fand 2024 erstmalig eine internationale Mitgliederbefragung statt. Jetzt weiterlesen auf S. 22.

### Jederzeit geöffnet: das **MITGLIEDERPORTAL**.

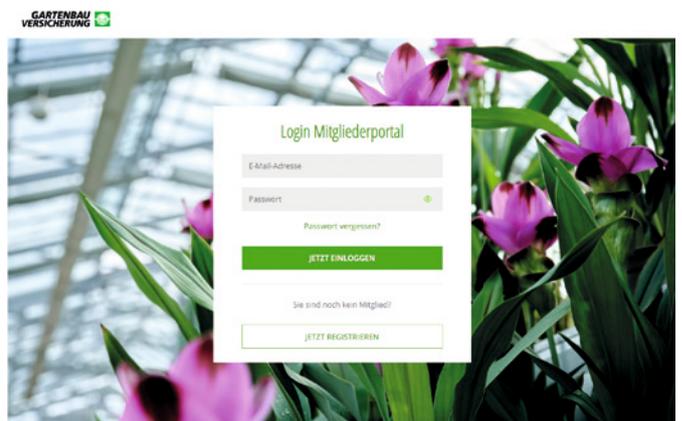
Der persönliche Kontakt zu ihren Mitgliedern ist ein Grundpfeiler der Gartenbau-Versicherung. Ergänzend dazu bietet das Mitgliederportal online praktische Vorteile:

- Es ist rund um die Uhr erreichbar.
- Sie finden dort schnell alle wichtigen Schaden-Dokumente.
- Sie können jederzeit Schäden melden.
- Sie erhalten hochqualifizierte Wettervorhersagen über Meteosafe.

Das Mitgliederportal wird sukzessive mit weiteren Funktionen ausgestattet, sodass es Sie noch besser in Ihrem Arbeitsalltag unterstützt. Registrieren Sie sich und nutzen Sie alle Vorteile!

### Schon Ihren **VERSICHERUNGS-** **SCHUTZ** geprüft?

Mit der Zeit verändert sich einiges in einem Betrieb. Vielleicht haben Sie neue Maschinen oder Betriebseinrichtungen angeschafft? Oder es gab sonstige Neuerungen, die in puncto Versicherungsschutz relevant sind? Wir empfehlen unabhängig von der vereinbarten Gleitung regelmäßig zu prüfen, ob Ihre Versicherungssumme noch passt. Fragen Sie sich: Was würde es kosten, die versicherten Werte neu anzuschaffen oder zu reparieren? Ihr Risikoberater hilft Ihnen gerne, eine Unter- oder Überversicherung zu vermeiden.



## Neues aus den **GREMIEN.**

Hanspeter Meyer und Tobias Müller wurden bei der Mitgliedervertreter-Versammlung 2024 als Aufsichtsräte bestätigt und bekamen mit der neu gewählten Karin Hagdorn weibliche Verstärkung. Die Diplom-Verwaltungswirtin gehört zum Führungsduo eines Tomatenbetriebs im Raum Stuttgart. Sie folgt auf Klaus Umbach, der dem Aufsichtsrat der Gartenbau-Versicherung 24 Jahre lang angehörte.

Wiedergewählt wurden die Mitgliedervertreter Ute Gorges, Mitinhaberin

eines Topfpflanzenbetriebs in Babenhäusern, und Andreas Huben von der Baumschule Huben in Ladenburg. Als stellvertretende Mitgliedervertreter wurden Mario Mertz (familiengeführtes Gartencenter, Hadamar) und Oliver Mewes, Geschäftsführer eines Zierpflanzenbetriebs in Frankreich, gewählt.

Frank Werner dankte allen ausgeschiedenen Ehrenamtlichen für die konstruktive Zusammenarbeit. Dem schließen wir uns gerne an!



*Aufsichtsrat der Gartenbau-Versicherung  
(es fehlt Ute Martin).*



*Aufsichtsratsmitglied Jens Schachtschneider*

## Gratulation zum **TASPO AWARD 2024.**

Unser Aufsichtsratsmitglied Jens Schachtschneider wurde bei den TASPO Awards 2024 zur Unternehmerpersönlichkeit des Jahres gekürt. Wir gratulieren herzlich und freuen uns mit ihm über diese Anerkennung seines unermüdlichen Engagements für die grüne Branche. Jens Schachtschneider ist leidenschaftlicher Staudengärtner, vorausschauender Unternehmer, einsatzwilliger Ehrenamtler, sehr aktiv in der Verbandsarbeit und immer bereit, die Dinge anzupacken. Den Award hat er mehr als verdient.

## Hoppla, da war doch was: Denken Sie an die

### **RECHNUNGSEINREICHUNG.**

Es kommt immer wieder vor, dass wir einen Schaden regulieren möchten, uns dazu aber die Rechnung fehlt. Unsere Bitte: Senden Sie uns im Schadenfall nach Instandsetzung oder Wiederbeschaffung zeitnah die Rechnungen, bei Reparaturen auch die Arbeitsberichte. Falls Sie den Schaden erst später beheben möchten: Denken Sie an die Wiederherstellungsfrist von drei Jahren ab Schadentag bzw. von einem Jahr ab Schadentag bei Folien. Danach verfallen Ihre Ansprüche. Das wäre schade!

### **VERSICHERUNGSBEITRAG 2025.**

Unser Ziel ist es, Ihre Existenz jederzeit gegen die steigenden Gefahren abzusichern. Um dies zu gewährleisten, mussten wir die Beiträge in einigen Bereichen leider moderat anpassen. Die Details dazu hatten wir bereits in einem Schreiben, das Ihrer Rechnung beilag, erläutert. Falls noch Fragen bestehen, kontaktieren Sie uns bitte. Auch Ihr Risikoberater informiert Sie gerne darüber, wie Sie Kosten senken können. Sprechen Sie uns an!

# SCHÄDEN 2024: fast 40 Mio. Euro.

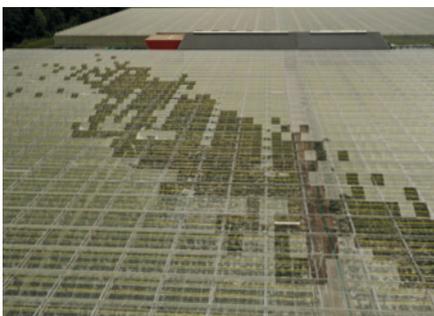
*Ein Blick auf die Schäden des vergangenen Jahres zeigt, dass Gartenbaubetriebe in Deutschland und Europa vielfältigen Risiken ausgesetzt sind. Ob klimatisch bedingt, durch technische oder sonstige Gründe verursacht: Jeder Schaden bedeutet eine wirtschaftliche Herausforderung, oft sogar existentielle Bedrohung für den betroffenen Betrieb. Eine zukunftsfähige Versicherungsstrategie ist und bleibt unerlässlich.*

Im Mai führten starke Niederschläge und ein fast einstündiger Hagelschauer am Niederrhein bei rund 30 Mitgliedsbetrieben zu heftigen Schäden an Freilandkulturen. Im Juni kämpften viele Mitgliedsbetriebe in Bayern und Baden-Württemberg mit Schäden aufgrund von Starkregen und Überflutungen. Im Juli wurde es extrem: Eine Windhose verursachte hohe Schäden an einem Betrieb am Niederrhein, ein Tornado wütete durchs Münsterland und in Süddeutschland kam es durch Unwetter mit zum Teil tischtennisballgroßen Hagelkörnern zu vielen Schäden an Gewächs- und Folienhäusern sowie an den Kulturen.

Wie immens ein Feuer wüten kann, zeigte sich u. a. im Mai bei einem Großbrand in einem Betrieb nahe Hamburg. Und im September brannte im Münsterland eine Klostergärtnerei fast vollständig nieder. Auch Technikausfall kann schlimme Folgen haben. Aufgrund eines Defekts bei einem Energielieferanten fiel bei einem Gemüseproduzenten aus Sachsen-Anhalt die übliche Stromversorgung über Monate aus. Die Produktion war massiv bedroht. Wir sind stolz darauf, dass wir in einem gemeinsamen Kraftakt mit dem Mitglied eine Zwischenlösung gefunden haben, die den Schaden eindämmen konnte.

Auch im Ausland war das Jahr ereignisreich. In Frankreich explodierten in einem Betrieb die Heizanlage, in einem anderen ein Wassertank. In Italien wüteten in den Sommermonaten viele Unwetter, in den Niederlanden kam es im Oktober bei einem Betrieb zu Problemen mit der Energieversorgung, da ein Transformator Öl verlor. Ohne Notfallplan dauerte es, für Ersatz zu sorgen. Im November kam es bei einem niederländischen Betrieb zu Hagelschäden an Lilien. Dieser Schaden hätte durch Prävention vermieden werden können: Die Lüftungsöffnungen der Gewächshäuser wurden nicht rechtzeitig geschlossen.

**Sie haben Fragen zur Vermeidung oder Reduzierung von Schäden?  
Ihr Risikoberater ist gerne für Sie da!**



*Eine Windhose zerstörte in einem Betrieb am Niederrhein Werte von insgesamt rund 1,3 Mio. Euro! Ein beachtlicher Schaden, den die Naturgewalten hier verursachten.*

*Auch Tornados kommen europaweit immer wieder vor. So wurde etwa im Oktober ein Mitgliedsbetrieb in Westpolen von einem Tornado getroffen.*



*Die Lilienkulturen eines niederländischen Betriebs wurden von Hagel geschädigt, da die Lüftungsöffnungen des Gewächshauses offen blieben.*

## MÄRZ

In der Provinz Pescara brennt ein Multitunnel-Gewächshaus. Gut 6.000 m<sup>2</sup> Fläche werden erheblich geschädigt.

## APRIL

Im Frankreich explodiert ein Wassertank mit 110 m<sup>3</sup> Volumen. Die Explosion reißt weitere Tanks sowie die Düng- und Bewässerungsanlage mit sich. Ursache: Aus der korrodierten Düngeanlage war Säure ausgetreten.

## MAI

Im Raum Hamburg zerstört ein Großbrand das komplette Lager eines Gartenbaubetriebs und erfasst auch weite Teile der angrenzenden Gebäudebereiche.

## JUNI

Starkregen und Überflutungen schädigen zahlreiche Mitgliedsbetriebe in Bayern und Baden-Württemberg.

## OKTOBER

Ein Tornado fegt über Westpolen und sorgt für Glasschäden an Gewächshäusern. Die Scherben beschädigen auch die umliegenden Folien-Gewächshäuser.

## DEZEMBER

Plötzlicher starker Schneefall führt in der Schweiz zu erheblichen Schneedruck-Schäden an Foliengewächshäusern.

# BRANDSCHUTZ minimiert das Risiko.

*Feuer ist zerstörerisch. Selbst ein kleiner Brandherd kann sich schnell zu einem Feuersturm entwickeln, der nichts als Verwüstung hinterlässt. Davor sind auch Gartenbaubetriebe nicht sicher. Doch wer die Risiken kennt, kann sie gezielt minimieren und sich gegen die Folgen absichern.*



Die Palette sinnvoller Vorsorgemaßnahmen reicht von der sachgemäßen Lagerung leicht brennbarer Materialien über die regelmäßige Wartung aller Betriebsanlagen bis hin zur Ausstattung mit Feuermeldeanlagen und -löschern und vielem mehr. Unsere Experten unterstützen Sie mit einer Gefahrenanalyse und Präventionsberatung gerne dabei, das Brandrisiko in Ihrem Betrieb effektiv zu senken. Erste Tipps finden Sie auf unserer Website unter Wissenswertes/Risikoprävention.

Vor den stark beschädigten Überresten zu stehen, ist ein schreckliches Gefühl, auch für unsere Risikoberater vor Ort. Zugleich tröstet der Gedanke, dass man bei entsprechendem Versicherungsschutz zumindest die finanziellen Folgen eines Feuers im Griff hat. Mehr noch: dass wir unseren Mitgliedern bei der Wiederherstellung des Betriebs mit unserer Sachkenntnis und unserem Netzwerk partnerschaftlich beratend zur Seite stehen. Das ist es, was uns als Gemeinschaft ausmacht.

Jeder Betriebsinhaber sollte sich über das Feuerrisiko im Klaren sein. In diesem Bewusstsein lässt sich gezielter Brandschutz umsetzen, um Brände zu verhindern und ihre Ausbreitung zu kontrollieren. Dennoch kann man einen Feuerschaden nie ganz ausschließen. Das erlebten schon viele Mitgliedsbetriebe: zu Silvester 2022/2023 im Bergischen Land, im Mai 2024 bei Hamburg und im September 2024 im Münsterland – um hier nur einige Beispiele zu nennen.



*In der Nacht zum 1.1.2023 traf eine Silvesterrakete einen Betrieb im Bergischen Land, der daraufhin komplett niederbrannte. In unserem Video „Brand im Gewächshaus – wie wir helfen“ kommt der Inhaber zu Wort: „Die VVaG war von Anfang an sehr unkompliziert, sehr persönlich, helfend. Und sehr schnell mit entspre-*

*chenden und ausreichenden Geldzahlungen. Eine super Betreuung von Anfang an. Man hat uns tatsächlich nie im Regen stehen lassen.“*

Hier geht's zum Video.



# 14.000

## MITGLIEDER

Mit rund 14.000 versicherten Mitgliedern sind wir der führende Branchenexperte am europäischen Markt.

# 124,7 MIO. €

## GESAMTBEITRAGS- VOLUMEN

Mit über 90 Mio. € tragen Mitglieder jährlich zur gegenseitigen Absicherung bei.

# 2.935

## SCHÄDEN

(Im Durchschnitt der letzten 7 Jahre.)

## VERTEILUNG BRUTTOBEITRÄGE DEUTSCHLAND – EUROPA

# 49,7 %

DEUTSCHLAND

# 50,3 %

AUSLAND

# 96 %

## RELEVANZ FÜR DEN GARTENBAU

Laut Mitgliederbefragung sehen 96 % die Gartenbau-Versicherung als hoch relevant für den Gartenbau.

# INNOVATIONEN, die uns weiterbringen.

*In ihrem Engagement für neue Technologien orientiert sich die Gartenbau-Versicherung am potenziellen Nutzen für die Mitgliedsbetriebe. Dieser ist bei wirfliiegendrohne.de sehr hoch. Daher sind wir seit kurzem zu 49% an diesem Start-up beteiligt.*

Das Dortmunder Unternehmen hat sich auf die Vermessung von Flächen, Gebäuden und Infrastrukturen mittels 3D-Drohnen-scans und Innenraum-Laserscans sowie auf das Building Information Modeling (BIM), das eine umfassende digitale Abbildung von Bestandsgebäuden ermöglicht, spezialisiert. „Wir sehen großes Potenzial, unser Geschäft damit zielführender zu gestalten und Mehrwerte für unsere Mitglieder zu generieren. Und wir erwarten, dass wirfliiegendrohne.de seinen Markterfolg branchenübergreifend ausbauen wird, was unsere Beteiligung zu einer wirtschaftlich sinnvollen Investition macht“, erläutert Vorstandsvorsitzender Christian Senft.

Im Gespräch mit unserer Redaktion erzählt Matthias Hartmann, Gründer und Geschäftsführer von wirfliiegendrohne.de, wie es zur Zusammenarbeit kam und welche Vorteile sie bringt:

## **Herr Hartmann, was hat Sie bewogen, wirfliiegendrohne.de zu gründen?**

Als Bankkaufmann und Immobilienfachwirt fiel mir auf, dass in vielen Branchen oft grundlegende Daten zum Immobilienbestand fehlen. Das war 2019 der Anlass zur Gründung von wirfliiegendrohne.de. Wir erfassen Gebäudedaten schnell, in hoher Qualität und kostengünstig.

Inzwischen haben wir vier Mitarbeitende in Deutschland und einen Kooperationspartner in Indien, der für uns technische Zeichnungen auf Datenbasis erstellt.

## **Wie kam es zu der Zusammenarbeit mit der Gartenbau-Versicherung und welche Vorteile ergeben sich daraus?**

Der erste Kontakt entstand vor etwa drei Jahren, intensiver wurde er im Oktober 2024. In einem Pilotprojekt haben wir 3D-Drohnen-scans und Thermografiescans von ausgewählten Gartenbaubetrieben erstellt. Unserer gemeinsamen Überzeugung nach lassen sich Risiken, insbesondere Großrisiken, viel realistischer einschätzen, wenn aussagefähige Daten vorliegen.

Ich sehe wirfliiegendrohne.de auch als Innovationstreiber. Wir bringen ein branchenübergreifendes Netzwerk mit und können interessante Kontakte vermitteln. Zum Beispiel zu Architekten oder Herstellern, die Solarmodule direkt ins Glas integrieren, sodass keine Aufbauten auf die Gewächshäuser mehr nötig sind. Für uns ist die Gartenbau-Versicherung ein starker Partner, mit dem wir uns weiter spezialisieren können. Wir stärken uns also gegenseitig.

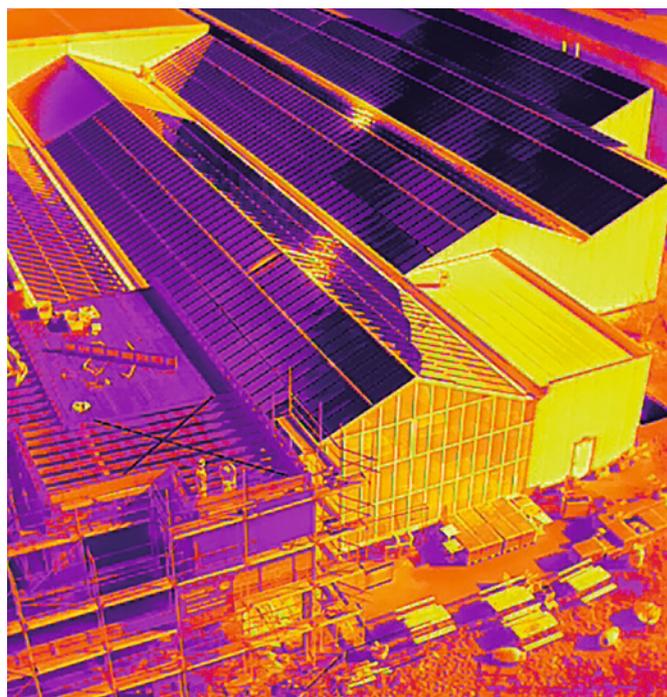


*Matthias Hartmann,  
Geschäftsführer  
wirfliiegendrohne.de*

## **Wie können Sie die Gartenbau-Versicherung und ihre Mitglieder ganz konkret unterstützen?**

Die Gartenbau-Versicherung wird mittels der neuen Technologie ihren Datenpool optimieren und im Sinne der Mitgliedsbetriebe nutzbar machen. So können sich die Risikoberater noch gezielter auf die Beratungsgespräche vorbereiten, da sie anhand der Daten frühzeitig hervorragende Kenntnisse der Gegebenheiten vor Ort haben. Das ist ein guter Weg, um die hohe gartenbauliche Fachkompetenz des Außendienstes für die Versicherten noch effizienter einzusetzen.

Es gibt viele Anwendungsmöglichkeiten, von denen die Mitglieder langfristig profitieren können. So lassen sich mittels präziser 3D-Drohnen-scans nicht nur Versicherungswerte exakter einschätzen, sondern auch Baumaßnahmen und Veränderungen in der Flächennutzung besser planen. Thermografie-Aufnahmen decken Schwachstellen auf und helfen bei der energetischen Sanierung. Mit Innenraum-Laserscans schließlich kann eine detaillierte Bestandsaufnahme der Betriebsausstattung erstellt werden.



*Thermoscan eines Gartencenters: Drohnengestützte Kombination aus Photogrammetrie und Thermografie – eine wegweisende Technologie zur präzisen Leckageortung und energetischen Optimierung.*

**Wo sehen Sie die größten Potenziale für die Gartenbau-Branche?**

wirfliegendrohne.de und die Gartenbau-Versicherung setzen die Digitalisierung so ein, dass sie hilft, sich zukunftssicher und nachhaltig aufzustellen. Fakt ist, dass mit Hilfe umfassender Datensätze viele Prozesse effizienter gestaltet werden können. Wir stehen erst am Anfang unserer Zusammenarbeit. Es wird sich noch vieles entwickeln. Ich möchte hier gern den Vorstandsvorsitzenden Christian Senft zitieren: "Für die Gartenbau-Versicherung ist diese Beteiligung ein strategischer Schritt, um den Mitgliedern Mehrwerte und weiterhin zuverlässigen Versicherungsschutz zu fairen Konditionen bieten zu können." Genau darum geht es.

**Sie kommen selbst nicht aus dem Gartenbau. Wie erleben Sie die Branche?**

Was mich fasziniert, ist die Mischung aus Tradition und Technologie. Es gibt ja schon sehr viel Technologie und Automation im Gartenbau. Zugleich ist die Branche im besten Sinne des Wortes traditionell geprägt. Wir haben die Produktion von Tomaten, Erdbeeren und Weihnachtssternen schon näher kennengelernt und gesehen, wieviel Arbeit und spezifisches Knowhow hier drinsteckt. Das hat uns als „noch“ Branchenfremde extrem fasziniert. Eine tolle Kombination aus Liebe zur Natur, Verständnis für Nachhaltigkeit und Begeisterung für Technologie.



*Mittels 3D-Drohnen-scans lassen sich Betriebsgebäude und -flächen schnell und effizient vermessen. Die Daten erleichtern Risikobewertung und Gebäudemanagement.*

# 30 JAHRE

# AGRORISK-Gruppe.

Ein Jubiläum der gemeinsamen Stärke.

Wie schnell die Zeit vergeht! Die Kooperation der Vereinigten Hagelversicherung und der Gartenbau-Versicherung besteht bereits seit 30 Jahren unter dem Dach der AGRORISK-Gruppe. Wie kam es dazu und welche Vorteile ergeben sich daraus? Wir haben die Vorstandsvorsitzenden Christian Senft, Gartenbau-Versicherung, und Dr. Philipp Schönbach, Vereinigte Hagel, gefragt.

**Was hat die beiden Spezialversicherer einst zur Gründung der AGRORISK-Gruppe bewogen?**

*Dr. Philipp Schönbach:*

Angesichts des steigenden Kostendrucks, der wachsenden Nachfrage nach hochspezialisierten Versicherungslösungen in beiden Branchen und der zunehmend komplexen Anforderungen des europäischen Marktes suchten beide Unternehmen nach effektiven Wegen, diesen Herausforderungen zu begegnen. Die beiden Gesellschaften verband bereits eine langjährige, vertrauensvolle Zusammenarbeit, die den Weg für eine stärkere strategische Partnerschaft ebnete. So kam es im September 1994 zur Unterzeichnung des Kooperationsvertrags, der zum 1.1.1995 in Kraft trat.

*Christian Senft:*

Mit der Gründung der AGRORISK-Gruppe übertrug die Vereinigte Hagel ihre Gartenbau- und Baumschul-Versicherungen an die Gartenbau-Versicherung. Im Gegenzug gaben wir die Bestände für Wein- und Obstbau sowie landwirtschaftliches Feldgemüse ab. Über eine gemeinsame Quotenrückversicherung wurde auch die Risikoübernahme geregelt. Ziel der Kooperation war und ist die Bündelung unserer Kräfte als berufsständische Spezialversicherer bei gleichzeitiger Fokussierung auf unsere Spezialgebiete. Oder salopp gesagt: Wir vereinen das Beste aus beiden Welten und bewahren dabei unsere wirtschaftliche Eigenständigkeit und Identität.

**Welche Bilanz ziehen Sie heute?**

*Christian Senft:*

Eine rundum positive! Wir haben in den vergangenen 30 Jahren viele Herausforderungen gemeistert, die Entwicklung der grünen Branche miterlebt und sicherlich auch mit

geprägt. Denn man darf nicht vergessen, dass wir als AGRORISK-Gruppe innerhalb der Branchenverbände eine Stimme haben, die durchaus gehört wird. Auch davon profitieren die Mitglieder.

*Dr. Philipp Schönbach:*

Unsere Häuser sind ähnlich strukturiert, unser Selbstverständnis als Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit verbindet uns ebenfalls. Sowohl auf Vorstands- als auch auf Arbeitsebene tauschen wir uns seit 30 Jahren aus. In dieser Zeit konnten wir voneinander lernen und mussten das Rad nicht immer neu erfinden. Das hat neben der Zeit sicherlich auch einiges an finanziellen Ressourcen eingespart, die wir zum Wohle unserer Mitglieder an anderer Stelle einsetzen konnten.

**Was sind aktuell die größten Herausforderungen?**

*Christian Senft:*

Wir müssen uns damit beschäftigen, dass die Mitgliederzahl in Deutschland faktisch schrumpft. Es wird immer weniger Betriebe geben, die wir versichern können. Das betrifft den Gartenbau in Deutschland, aber auch die Landwirtschaft. Vor diesem Hintergrund ist das Europageschäft enorm wichtig. Außerdem kämpfen Gartenbauer wie Landwirte mit den Folgen des Klimawandels, die zu enormen Schadenereignissen führen können. Das müssen wir im Blick behalten, Zukunftsszenarien modellieren und die Risiken streuen, um die verlässliche und bezahlbare Absicherung unserer Mitglieder zu gewährleisten.

*Dr. Philipp Schönbach:*

Ein weiterer Aspekt ist die zunehmende Technisierung. Darauf reagiert unsere Produktentwicklung mit zukunftsfähigen Lösungen. Mitgliedsbetriebe, die in innovative Technologie wie Photovoltaik oder Automation investieren, brauchen die Sicherheit, dass diese Investitionen im Fall des Falles abgesichert sind. Beide Partner der AGRORISK befassen sich daher intensiv mit Innovationen und wir sind hier auch gut aufgestellt.



*Vorstandstreffen der AGRORISK-Gruppe mit Verabschiedung von Dr. Rainer Langner (3.v.li.).*



*Christian Senft*



*Dr. Philipp Schönbach*

*Christian Senft:*

Last but not least will ich die gesetzlichen Vorgaben im Rahmen der Governance nennen. Das ist ein sehr wichtiges, komplexes Feld, an dem der gesamte Finanz- und Versicherungssektor intensiv arbeitet. Trotz der Bindung enormer Ressourcen zeigen auch aktuelle Fälle der Versicherungswirtschaft, wie wichtig Sicherheitsvorkehrungen für uns sind, um unsere Mitglieder auch in Zukunft mit digitaler Unterstützung bestmöglich absichern zu können.

**Welche Vorteile ergeben sich aus dieser Kooperation für die Mitglieder?**

*Dr. Philipp Schönbach:*

Sie profitieren in mehrfacher Hinsicht. Beide Partner der AGRORISK-Gruppe arbeiten durch Synergien im operativen Geschäft, wie bei der Bestandsführung oder Prozessoptimierung, kosteneffizienter. Zudem kommt den Mitgliedern durch diesen Schulterschluss unser geballtes strategisches Knowhow zugute: Wir bündeln unsere Expertise, tauschen uns aus, analysieren Markttrends und justieren die Ausrichtung beider Gesellschaften effizient und zukunftsfähig.

*Christian Senft:*

Dabei verbindet uns ein gemeinsames Ziel: Wir wollen unsere Mitglieder auch in Zukunft kostengünstig und zuverlässig absichern, ihre Berufsstände nachhaltig unterstützen. Das ist unsere Mission. Wir sind in unseren Märkten tief verwurzelt und identifizieren uns mit ihnen. Das partnerschaftliche Prinzip ist uns auch im Umgang mit den Mitgliedern sehr wichtig.

**Vielen Dank für das Gespräch.**

# **VORSICHT** ist die Mutter der Porzellankiste.

*Jeder Schadenfall stört die Betriebsabläufe, kostet Zeit, Nerven und meistens auch Geld. Gut, wenn Ihr Unternehmen abgesichert ist. Noch besser, wenn Sie die Risiken möglichst gering halten. Wir rufen Ihnen hier einige Präventionsmaßnahmen in Erinnerung. Gerne unterstützt Sie auch Ihr Risikoberater dabei, Gefahren und damit die Kosten zu reduzieren.*



## **Wenn die Scheibe bricht: Mit passendem Glasvorrat punkten.**

Scherben im Gewächshaus? Das bringt kein Glück, sondern Scherereien. Vor allem, wenn die Scherben Kulturen oder benachbarte Foliengewächshäuser schädigen. Daher gilt: Gewächshäuser immer mit Einscheibensicherheitsglas eindecken. Es ist bruchsicherer als herkömmliches Gewächshausglas und zerfällt im Fall des Falles in kleine Glas-Krümel. So werden Kulturen und Maschinen weniger beschädigt und die Verletzungsgefahr ist deutlich geringer.

Unwetter können enorme Kräfte entwickeln und selbst das stabilste Gewächshaus stark beschädigen. Dann hilft alles nichts: Man muss den Schaden beheben. Auch wenn die Kosten dafür über Ihre Versicherung gedeckt sind, kann es eng werden: Denn nicht jedes Glas ist in jeder Größe und Menge jederzeit verfügbar. Daher unser Tipp: Halten Sie einen Vorrat bereit. In genau der Qualität und in exakt den Scheibengrößen, die für Ihre Gewächshäuser passen. So stellen Sie sicher, dass im Schadenfall schnellstmöglich repariert werden kann und Ihre Kulturen wieder geschützt sind. Kleiner Nebeneffekt: Wer größere Mengen Glas bevorratet, idealerweise direkt über den Hersteller, kann eventuell einen Rabatt aushandeln und kurzfristige Preissteigerungen umgehen.

## **Wenn alles prima läuft: Wartung und E-Checks nicht vergessen.**

Herrlich, wenn es in Ihrem Gartenbaubetrieb rund läuft. Doch aufgepasst: Mit der Zeit können sich kleinere Mängel einschleichen, die unbemerkt zu großen Schäden führen können. Hier ein kleines Leck in der Düngeanlage, dort ein Riss in der Isolierung eines stromführenden Kabels, ein defekter Rauchmelder im Büro, ein Alarm, der Temperaturabfälle im Gewächshaus nicht mehr meldet ... mögliche Gefahren lauern im Grunde überall. Das ist kein Grund zur Panik, aber eben doch zur klugen Vorsorge.

Wir empfehlen Ihnen, die beweglichen Teile der Gewächshäuser, die Motoren und Schalteinrichtungen, generell Ihre Betriebsanlagen regelmäßig von Fachleuten warten zu lassen. Auch E-Checks der Elektroanlagen, der elektrischen und elektronischen Geräte und ein prüfender Blick in die Schaltschränke sind probate Mittel, um Schwachstellen zu erkennen, bevor ein größerer Schaden entsteht.



## **Wenn Photovoltaik Einzug hält: Clever planen und Investitionen absichern.**

Angesichts hoher Energiekosten setzen Gartenbaubetriebe zunehmend auf PV-Anlagen. Ob auf Gewächshausdächern, als Agri-PV-Anlage auf Freiflächen oder sogar als Floating-PV-Anlage auf dem Wasserspeicherbecken:



*Besprechen Sie individuelle Schutzmaßnahmen am besten bei Ihnen vor Ort mit Ihrem persönlichen Risikoberater.*

Eine solche Investition muss gut geplant und abgesichert werden. Sprechen Sie frühzeitig mit Ihrem Risikoberater. „Energieeffizienz ist im Gartenbau ein Erfolgskriterium, weil sie Kosten senkt und zur Reduktion von CO<sub>2</sub>-Emissionen beiträgt. Wir verfolgen die Entwicklung der Photovoltaik sehr genau und verfügen hier über fundierte Sachkenntnis“, so Carsten Schoel, Leiter Vertriebsmanagement.

Grundsätzlich versichert die Gartenbau-Versicherung PV-Anlagen jeder Art mit gartenbaulichem oder landwirtschaftlichem Bezug. Der Schutz umfasst alle für den Betrieb der Anlage nötigen Bauteile und auch Batteriespeichersysteme, Trafoanlagen und Ladestationen für E-Fahrzeuge. „Das gibt den Betrieben Sicherheit, die sie für ihre Investitionen brauchen, auch gegenüber den Banken“, erläutert Risikoberater Klaus Bingel.

#### **Wenn doch mal was passiert: Aus Schaden wird man klug.**

Es ist illusorisch zu glauben, dass Schäden ganz verhindert werden können. Es wird immer unvorhergesehene Ereignisse geben, sei es technischer Art oder durch Naturgewalten verursacht. Wichtig ist uns, im Schadenfall gemeinsam mit Ihnen Lösungen zu finden – und zu schauen: Was hätte im Vorfeld besser laufen können? Wo kann man sich besser aufstellen, um optimal geschützt oder vorbereitet zu sein? Nutzen Sie zum Beispiel die in unserem Mitgliederportal kostenlos verfügbare Warnapp Meteosafe, die frühzeitig vor Unwetter warnt. Auch helfen Notfallpläne für verschiedene Szenarien, im Schadenfall schneller und effizienter zu reagieren.

Sprechen Sie Ihren Risikoberater auf das Thema Prävention an. Gemeinsam können Sie analysieren, wo Sie in puncto Sicherheit noch nachjustieren und damit langfristig Kosten einsparen können.



## **bleiben Sie sicher: jetzt unseren *NEWSLETTER* abonnieren!**

Wie verläuft der Schadenprozess nach einem Hagelereignis? Welche Maßnahmen verhindern größere Schäden? Und wie meistern andere Betriebe die alltäglichen Herausforderungen?

Unser neuer Newsletter richtet sich an alle, die mehr wissen wollen! Viermal im Jahr erwarten Sie hilfreiche Tipps, wertvolles Expertenwissen und praktische Checklisten – speziell für den Gartenbau.

#### **Jetzt anmelden und profitieren!**

**Besuchen Sie**

**[gartenbau-versicherung.de/  
wissenswertes/#newsletter](https://gartenbau-versicherung.de/wissenswertes/#newsletter) oder**

**scannen Sie den QR-Code, um sich gleich anzumelden.**



# GRENZENLOS versichert – ein Blick auf unsere europäischen Märkte.

2024 war ein Wendepunkt: Erstmals hat die Gartenbau-Versicherung mehr Geschäft im Ausland generiert als in Deutschland. Mit dem Rückgang von Mitgliedsbetrieben in Deutschland gewinnt das Europageschäft enorm an Bedeutung. Italien ist dabei ein wichtiger Baustein unserer internationalen Strategie.

## GARTENBAU VERSICHERUNG

1995

Beginn unserer geschäftlichen Aktivitäten in der Provinz Südtirol auf Initiative deutschsprachiger Gartenbaubetriebe vor Ort.

1996

Aufbau des Vertriebs in ganz Italien durch den italienischen Makler Soluzioni Assicurative.

2020

Erweiterung der Vertriebskanäle durch Kooperationen mit weiteren Vermittlern und Agenturen.

2022

Gründung einer eigenen Niederlassung in Verona.

2025

Mehr als 2.000 Mitgliedsbetriebe, vor allem in Venetien, der Lombardei, in Latium und Sizilien. Umsatzanteil von rund 20% am Gesamtumsatz der Gartenbau-Versicherung.

Das Geschäft der Gartenbau-Versicherung in Italien entwickelt sich seit dem Markteintritt kontinuierlich positiv und macht mittlerweile über 20 % des Gesamtgeschäfts (der Bruttobeiträge) aus. Italien ist damit zweitgrößter Markt für die Gartenbau-Versicherung. Die Prognosen

zeigen eine steigende Tendenz. Laut der staatlichen Studie Rapporto ISMEA sulla gestione del rischio in agricoltura 2024 ist die Gartenbau-Versicherung in Italien weiterhin Marktführer mit einem Anteil von 95 % im Bereich der versicherten Gartenbaubetriebe.



*Einblick in einen Gartenbaubetrieb in Italien.*

Ein Großteil der rund 2.000 versicherten Mitgliedsbetriebe produziert Gemüse oder Zierpflanzen unter Glas oder Folie. Zu den versicherten Betrieben gehören auch Gärtnereien sowie Gartencenter. Der Vertrieb erfolgt – anders als in Deutschland oder Frankreich – über Broker, Agenturen und Makler und wird seit kurzem durch direkt angestellte Außendienstmitarbeiter unterstützt, die sich vor Ort ausschließlich um die Schadenregulierung kümmern.

Gartenbaubetriebe können ihre Gewächshäuser und Folientunnel, Kulturen und Technik über das Produkt

HORTISECUR G vor Naturgefahren oder Techniksäden absichern. Zusätzlich dazu besteht die Möglichkeit einer „staatlichen Absicherung“ durch das Produkt HORTISECUR GS“. Hiermit möchte der italienische Staat für Betriebe einen Anreiz schaffen, ihre Existenz abzusichern und übernimmt daher einen Teil des Beitrags.

Unsere Geschäftsaktivitäten im italienischen Gartenbaumarkt unterscheiden sich somit durch die Vertriebsstruktur und durch die zusätzliche staatliche Unterstützung deutlich von denen in unseren anderen Märkten.

## Team Italien

Das „Team Italien“ besteht derzeit aus elf italienischen und deutschen Kollegen in Deutschland und in Italien – ein engagiertes, junges Team, das sich gemeinsam dafür einsetzt, den italienischen Gartenbaubetrieben eine optimale Risikoberatung, einen guten Service und eine schnelle, unbürokratische und faire Schadenregulierung zu ermöglichen. „Am Ende werden wir an der Regulierung eines Schadens gemessen“, so Ilaria Borelli, die Abteilungsleiterin. „Hieran arbeiten wir alle gemeinsam, denn gute Schadenregulierung ist unser Versprechen an unsere Mitglieder. Wenn es wirklich zu einem Schaden kommt, sind wir schnell vor Ort und leisten unbürokratisch Hilfe, damit Reparaturen direkt beauftragt und der Betrieb wiederaufgenommen werden kann.“



*Die italienischen Kollegen mit ihrer Abteilungsleiterin Ilaria Borelli auf der Macfrut 2024 in Rimini.*

# Jede **MESSE** bringt wertvolle Impulse.

Als Teil der grünen Branche ist die Gartenbau-Versicherung national wie international auf Fachmessen präsent. Dazu gehören die „Großen“ wie die IPM in Essen und die Sival in Angers. Doch auch auf kleineren Messen und Branchentreffen sind wir vertreten – mit eigenem Stand, als Besucher und Gesprächspartner, als Referenten oder auch als Sponsor, wie zum Beispiel beim Blumenhallenempfang der Grünen Woche in Berlin.

Immer geht es uns darum, unser Angebot adäquat zu präsentieren, die Branche zu stärken und zu vertreten. Dazu gehört auch, unser Netzwerk aktiv zu pflegen und auszu-

bauen, uns über Neuerungen zu informieren und uns mit Branchenvertretern über aktuelle Fragestellungen auszutauschen. Dafür ist eine Messe genau der richtige Ort.

Dass unser Standprogramm auf der IPM Essen 2025 sehr gut ankam, freut uns besonders. Mit dem täglichen Ehrenamtsfrühstück, interessanten Fachvorträgen, unserer Teilnahme am Forum Beruf+Zukunft, als Station der Speed-Learning-Tour sowie mit den vielen interessanten Gesprächen an unserem Stand war die IPM 2025 ein mehr als lohnenswerter Event. Allen, die uns dort besucht haben, sagen wir ein herzliches Dankeschön!

## 2025



## 2026





**Salon du Végétal**  
Angers (FR)

**expoSE**  
Karlsruhe

SEPTEMBER 2025

19.-20.11 2025

**Fruit Logistica**  
Berlin

**Myplant & Garden**  
Mailand (IT)

**Fruchtwelt Bodensee**  
Friedrichshafen

**HortiContact**  
Gronichem (NL)

04.-06.02.2026

18.-20.02.2026

20.-22.02.2026

24.-26.02.2026

# Wir sind für **SIE** da.

Ob persönlich, telefonisch oder digital – unsere Risikoberater im Außendienst sind in Ihrer Region für Sie da. Mit ihrem fundierten Gartenbau-Fachwissen helfen sie Ihnen, Risiken zu minimieren, Schäden effizient abzuwickeln und Ihre Kulturen und Gewächshäuser bestmöglich zu schützen.

## Neu in unserem Team



„Als Risikoberater kann ich mein Fachwissen optimal einbringen und mich persönlich mit den Mitgliedern austauschen. Das gefällt mir sehr.“

Michael Prangs

### Michael Prangs – Regionen Nordkreis Kleve, unterer Niederrhein und Ruhrgebiet

Wir freuen uns, Michael Prangs als kompetenten Nachfolger von Margarete Kleine an Bord zu haben. Nach seiner Ausbildung zum Zierpflanzengärtner im Schnittblumenbetrieb Wans in Straelen sammelte er Erfahrung in der Gärtnerei der Haus Freudenberg GmbH in Geldern und in der Gerbera- und Rosenzüchtung des Jungpflanzenbetriebs Schreurs nahe Amsterdam. Nach seinem Abschluss zum Gartenbautechniker verantwortete er dann als Betriebsleiter in der elterlichen Gartenbau Prangs GbR die Produktion und Vermarktung von Polyantharosen.



[youtube.com/  
@gartenbau-versicherung/shorts](https://www.youtube.com/@gartenbau-versicherung/shorts)

## Jetzt im **MITGLIEDER-PORTAL** anmelden!



### Identifizieren

mit Registrierungscode und Beitragsrechnung



### Registrieren

mit E-Mail-Adresse und Passwort



### Freischalten

ein Klick und alle Vorteile nutzen



Mehr Infos unter [gartenbau-versicherung.de/  
mein-mitgliederportal](https://gartenbau-versicherung.de/mein-mitgliederportal)

## Immer erreichbar

### Unsere Firmenzentrale in Wiesbaden

Telefon: +49 611 56 94-0  
E-Mail: [service@gevau.de](mailto:service@gevau.de)

### Im Schadenfall an Ihrer Seite

Telefon: +49 611 56 94-0  
Cyber-Hotline: +49 800 6175 350  
E-Mail: [schaden@gevau.de](mailto:schaden@gevau.de)



# Unser Außendienst in Deutschland



130

Michael Prangs



131

Klaus Bingel



112

Horst Ferdinand



115

Friedrich Querner



117

Hans Lehmann



140

Nicole Bergmann



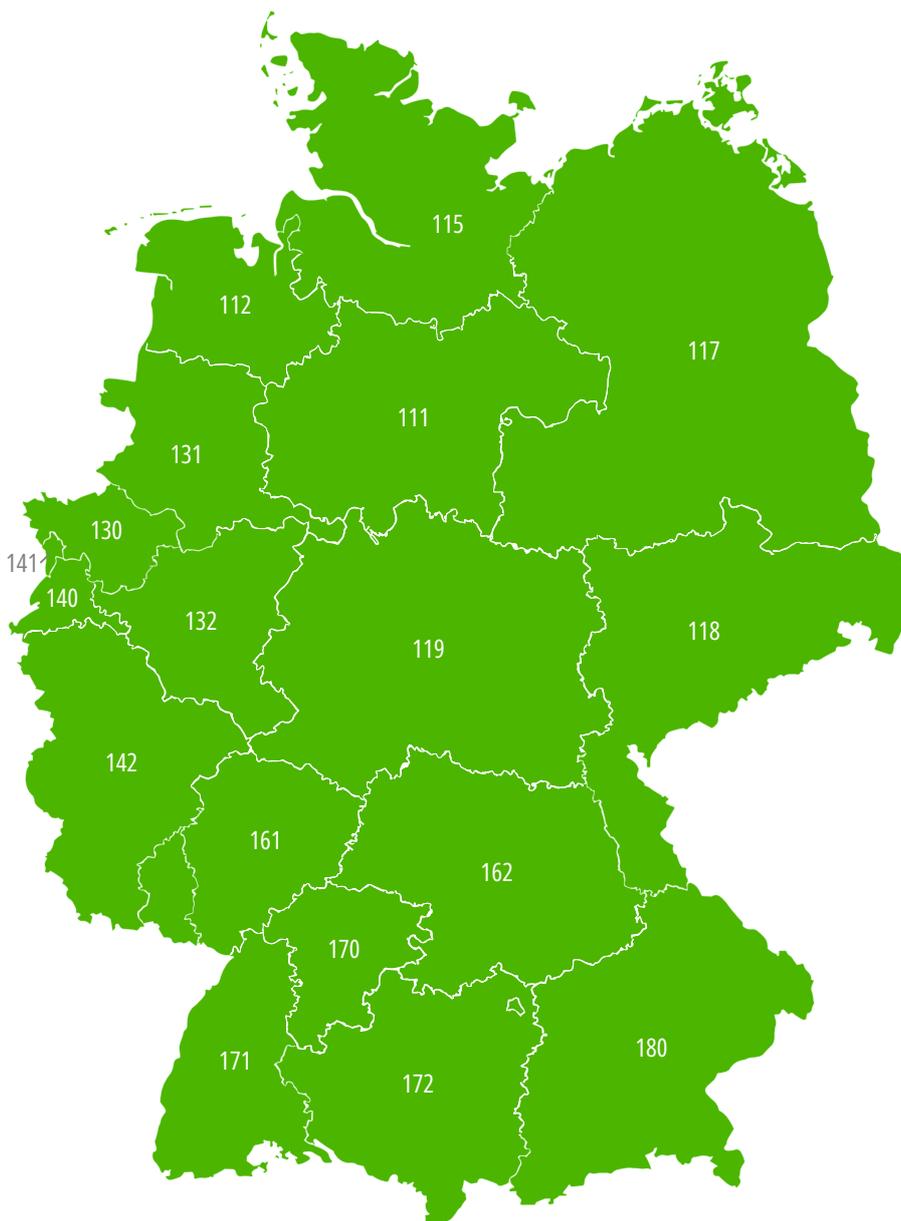
111

Andreas Kiel



141

Herbert Janßen



118

Hendrik Neubert



132

Thomas Stiller



119

Carsten Bohn



142

Ralph Bolz



162

Darius Kolodziej



161

Fiona Fernandez



171

Kai Schneider



170

Christian Beutter



172

Simone Kern



180

Janos Bay

# „Ihr macht einen Superjob“ – Ergebnisse der **MITGLIEDERBEFRAGUNG 2024.**

---

## *Was unsere Mitglieder denken:*

*Wachsende Zufriedenheit, steigende Bedeutung digitaler Angebote und Potenziale für die Zukunft.*

In Zusammenarbeit mit der Assekurata Solutions GmbH haben wir von September bis Oktober 2024 eine Mitgliederbefragung durchgeführt. Erstmals länderübergreifend in Deutschland, Frankreich, Italien und der Schweiz. Mit einer Rücklaufquote von 5,4 % konnten wir die Teilnahme gegenüber der letzten Befragung steigern – ein Zeichen des großen Interesses und Engagements unserer Mitglieder.

Die Ergebnisse zeigen: Die Zufriedenheit mit unserem Service und unseren Produkten ist hoch, doch es gibt auch Potenziale für Verbesserungen.

## **Im Branchenvergleich stark aufgestellt**

Mit den Ergebnissen der diesjährigen Befragung positionieren wir uns überdurchschnittlich im Vergleich zu den von Assekurata bewerteten Schaden- und Unfallversicherern. Dies bestätigt uns in unserem Ansatz, Service und Leistungen kontinuierlich an den Bedürfnissen unserer Mitglieder auszurichten.

Fast 90 % der deutschen Mitglieder fühlen sich gut über ihren Versicherungsschutz informiert – ein Plus von 12 % gegenüber der letzten Befragung. Besonders positiv beurteilen die Mitglieder die Erreichbarkeit und Kompetenz unserer Mitarbeitenden. Auch die Zufriedenheit mit der Schadenregulierung liegt wieder auf einem hohen Niveau und hat sich im Vergleich zur Vorbefragung weiter verbessert.

Die gestiegene Kundenzufriedenheit ist unter anderem zurückzuführen auf die Imagewahrnehmung sowie die empfundene Wertschätzung. In der Gesamtbetrachtung zeigt sich ein Rückgang im Kundenzufriedenheitsindex im Vergleich zur Vorbefragung.

## **Ländervergleich mit Potenzialen**

Während die Zufriedenheit in Deutschland und Frankreich besonders hoch ist, zeigen sich Mitglieder in Italien und der Schweiz weniger zufrieden – Optimierungsbedarf sehen sie insbesondere bei der Qualität der Schadenregulierung und den Kostenstrukturen. Eine wichtige Information, die wir genauer betrachten werden, um künftig gezielt auf die Bedürfnisse der Mitglieder in den betroffenen Regionen eingehen zu können.



**Die Gartenbau-Versicherung ist für die Kollegen einfach die Nr.1.**

## **Hohe Weiterempfehlungsbereitschaft**

Hinsichtlich der Weiterempfehlungsbereitschaft bleibt die Gartenbau-Versicherung auf dem Niveau von 2021 und liegt damit weit über dem Marktniveau. Dieses sehr erfreuliche Ergebnis ist zurückzuführen auf das überaus positive Image der Gartenbau-Versicherung: 96 % der Befragten verbinden mit der Gartenbau-Versicherung eine hohe Relevanz für den Gartenbau, 91 % halten sie für glaubwürdig, 90 % für kompetent und 89 % für fair – ein starkes Vertrauenszeugnis, das in der Versicherungsbranche selten ist.

## **Digital auf dem Vormarsch**

Im Hinblick auf die Erreichbarkeit bevorzugt die Hälfte der deutschen Mitglieder weiterhin den telefonischen Kontakt. Gleichzeitig stieg die Nutzung digitaler Kanäle wie E-Mail oder des Mitgliederportals (erreichbar seit 2023) um rund 18 % im Vergleich zu 2021. Auch Vertragsinformationen werden zunehmend online abgerufen: 57 % der Mitglieder bevorzugen inzwischen diesen Weg – ein deutlicher Anstieg gegenüber einem Drittel bei der Vorbefragung.



*Gut, dass es Euch gibt und vielen Dank für die gute Zusammenarbeit über viele Jahrzehnte beziehungsweise sogar Generationen.*

#### Danke für Ihr Vertrauen

Die Ergebnisse der Befragung bestätigen uns in unserer Ausrichtung und zeigen zugleich, wo wir uns weiter verbessern können. Wir bedanken uns herzlich bei allen Teilnehmenden und nehmen die Hinweise als Ansporn, Ihnen und Ihrem Betrieb weiterhin den bestmöglichen Service und Schutz zu bieten.



#### MITGLIEDER HELFEN – WIR SAGEN DANKE!

Für jeden Fragebogen, der im Rahmen unserer Mitgliederbefragung ausgefüllt wurde, haben wir 10 € an die Europäischen Junggärtner (CEJH) gespendet. Dank Ihrer Beteiligung kamen insgesamt 3.410 € zusammen. Im Rahmen der IPM Essen hat die Stv. Vorsitzende der Arbeitsgemeinschaft deutscher Junggärtner Marieke ten Thoren eine Dankesurkunde an Christian Senft überreicht.

Mit dieser Spende fördern wir gezielt den gärtnerischen Nachwuchs und unterstützen junge Talente auf ihrem Weg in die grüne Zukunft. Vielen Dank an alle, die teilgenommen haben!

#### Assekurata Solutions:

Die Assekurata Solutions GmbH ist 2010 aus der Assekurata Assekuranz Rating-Agentur GmbH hervorgegangen. Das Unternehmen verfügt über langjährige Erfahrung in der Durchführung von Beratungsprojekten, interaktiven Ratings, Zertifizierungen und Funktionsausgliederungen.

**ASSEKURATA**



AUS LIEBE ZUM GRÜN.

**GARTENBAU  
VERSICHERUNG**

